

**STRATEGI KEPALA SEKOLAH DALAM MENINGKATKAN  
DAYA SAING SEKOLAH ISLAM  
(STUDI KASUS DI MI MUHAMMADIYAH PILANG DAN  
SD MUHAMMADIYAH TERPADU MASARAN SRAGEN  
TAHUN AJARAN 2019/2020)**

**TESIS**

Diajukan kepada  
Program Studi Magister Pendidikan Agama Islam  
Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta  
untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh  
Gelar Magister Pendidikan (MPd)



Oleh:  
Muhammad Nur Latif  
NIM: O 100180011

**PROGRAM STUDI MAGISTER PENDIDIKAN AGAMA ISLAM  
SEKOLAH PASCASARJANA  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA  
2020 M/1442 H**

**STRATEGI KEPALA SEKOLAH DALAM MENINGKATKAN  
DAYA SAING SEKOLAH ISLAM  
(STUDI KASUS DI MI MUHAMMADIYAH PILANG DAN  
SD MUHAMMADIYAH TERPADU MASARAN SRAGEN  
TAHUN AJARAN 2019/2020)**

**TESIS**

Oleh

**MUHAMMAD NUR LATIF**  
NIM : O 100 180 011

SUSUNAN PEMBIMBING

Utama Dr. Muthoifin, M.Ag  
NIDN : 0606098001

Pendamping Dr. Mohamad Ali, M.Pd  
NIDN : 0628117301

Telah dinyatakan memenuhi syarat untuk diujikan

Pada tanggal 15 Desember 2020



Ketua Program Studi Magister Pendidikan Agama Islam  
Fakultas Agama Islam  
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Dr. Sudarno Shobron, M.Ag  
NIDN : 0621056101

## NOTA DINAS

Kepada Yth: Ketua  
Program Studi Magister Pendidikan Islam  
Sekolah Pascasarjana  
Universitas Muhammadiyah Surakarta

*Assalamu 'alaikum wr. wb.*

Disampaikan dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi naskah tesis saudara:

Nama	: Muhammad Nur Latif
NIM	: O 100180011
Program Studi	: Magister Pendidikan Islam
Judul	: Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Daya Saing Sekolah Islam (Studi Kasus di MI Muhammadiyah Pilang dan SD Muhammadiyah Terpadu Masaran Sragen Tahun Ajaran 2019/2020)

Pembimbing menilai tesis tersebut dapat disetujui untuk diajukan dalam sidang ujian tesis pada Program Studi Magister Pendidikan Islam Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta.

*Wassalamu 'alaikum wr. wb.*

Surakarta, 30 November 2020

Pembimbing I,



Dr. Muthoifin, M. Ag  
NIDN:0606098001

## NOTA DINAS

Kepada Yth: Ketua

Program Studi Magister Pendidikan  
Islam

Sekolah Pascasarjana

Universitas Muhammadiyah Surakarta

*Assalamu 'alaikum wr. wb.*

Disampaikan dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi naskah tesis saudara:

Nama	: Muhammad Nur Latif
NIM	: O 100180011
Program Studi	: Magister Pendidikan Islam
Judul	: Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Daya Saing Sekolah Islam (Studi Kasus di MI Muhammadiyah Pilang dan SD Muhammadiyah Terpadu Masaran Sragen Tahun Ajaran 2019/2020)

Pembimbing menilai tesis tersebut dapat disetujui untuk diajukan dalam sidang ujian tesis pada Program Studi Magister Pendidikan Islam Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta.

*Wassalamu 'alaikum wr. wb.*

Surakarta, 30 November 2020

Pembimbing II,



Dr. Mohamad Ali, S.Ag., M.Pd  
NIDN: 0628117301

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini,

Nama : Muhammad Nur Latif  
NIM : O 100180011  
Program Studi : Magister Pendidikan Islam  
Judul : Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Daya Saing Sekolah Islam (Studi Kasus di MI Muhammadiyah Pilang dan SD Muhammadiyah Terpadu Masaran Sragen Tahun Ajaran 2019/2020)

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa tesis yang saya buat dan serahkan ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya yang telah saya jelaskan sumbernya. Apabila di kemudian hari terbukti tesis ini jiplakan, gelar yang diberikan oleh Universitas Muhammadiyah Surakarta batal saya terima.

Surakarta, 23 Desember 2020

Yang membuat pernyataan



Muhammad Nur Latif

## MOTTO

وَلِكُلِّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيَهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمْ  
اللَّهُ جَمِيعًا إِنَّ اللَّهَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

*“Dan setiap umat mempunyai kiblat yang dia menghadapnya. Maka berlomba-lombalah kamu dalam kebaikan dimana saja kamu berada, pasti Allah akan mengumpulkanmu semua, Allah maha kuasa atas segala sesuatu.”<sup>1</sup>*

(QS al Baqoroh. 2: 148)

من سار على الدرب وصل

*”Siapa yang berjalan di atas jalurnya pasti akan sampai”<sup>2</sup>*

(Mahfudzat)

---

<sup>1</sup> Departemen Agama RI, *Al-qur’an dan Terjemahan* (Jakarta: Pustaka Al-kautsar, 2011). hlm. 22 (QS al Baqoroh. 2: 148)

<sup>2</sup> Muthoifin, *Man Jadda Wajada dalam Kisah 12 Menit: Studi Nilai-Nilai Bijak Motivasi dan Implikasi*, (The 4th University Research Coloquium, 2016), ISSN 2407-9189. hlm. 68

## **PERSEMBAHAN**

Dengan doa dan segala syukur aku persembahkan karya kecil ini untuk orang-orang dan organisasi terdekat saya:

- ✓ Ibunda dan Bapak Ibu Mertua tercinta, yang selalu mendukungku dalam keadaan apa pun, sehingga dengan do'a restu kalian tesis ini selesai.
- ✓ Istriku "Fadlaillul A'mal Frasniah" yang selalu memberiku semangat dan dukungan selama ini dalam pengerjaan tesis dan dalam segala hal.
- ✓ Teman kelasku seperjuangan, terimakasih telah menjadi patner seperjuangan untuk memperoleh gelar Magister yang Insyaallah barokah. Amin
- ✓ Almamaterku yang aku banggakan Universitas Muhammadiyah Surakarta



**STRATEGI KEPALA SEKOLAH DALAM MENINGKATKAN  
DAYA SAING SEKOLAH ISLAM  
(STUDI KASUS DI MI MUHAMMADIYAH PILANG DAN  
SD MUHAMMADIYAH TERPADU MASARAN SRAGEN  
TAHUN AJARAN 2019/2020)**

**TESIS**

Oleh

**MUHAMMAD NUR LATIF**  
NIM : 0100180011

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

Ketua Penguji

Dr. Muthoifin, M.Ag  
NIDN : 0606098001

Penguji

Dr. Mohamad Ali, M.Pd  
NIDN : 0628117301

Anggota

Dr. Mutohharun Jinan, M.Ag  
NIDN : 0602037301

Telah dipertahankan di hadapan tim penguji dan telah memenuhi syarat kelulusan  
Pada tanggal 15 Desember 2020



Direktur Sekolah Pascasarjana  
Universitas Muhammadiyah Surakarta

  
Prof. Dr. Bambang Sumardjoko  
NIDN : 0014056201



## KATA PENGANTAR



Assalamu 'alaikum Wr. Wb

الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي هَدَانَا لِهَذَا وَمَا كُنَّا لِنَهْتَدِيَ لَوْلَا أَنْ هَدَانَا اللَّهُ لَقَدْ جَاءَتْ رُسُلُ رَبِّنَا بِالْحَقِّ وَنُودُوا أَنْ تُلْكُمُ الْجَنَّةَ أُورِثْتُمُوهَا بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ. اما بعد

Rasa Syukur saya ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini yang berjudul: *“Strategi Kepala Sekolah dalam Meningkatkan Daya Saing Sekolah Islam (Studi Kasus di MI Muhammadiyah Pilang dan SD Muhammadiyah Terpadu Masaran Sragen Tahun Ajaran 2019/2020)”*. Tujuan penulisan tesis ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar Magister Pendidikan Agama Islam pada Fakultas Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Dalam penulisan tesis ini, banyak kendala yang penulis hadapi, namun berkat dorongan, bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak, akhirnya penulisan tesis ini dapat terselesaikan. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Sofyan Anif, M.Si Rektor UMS Surakarta atas bantuan fasilitas yang diberikan kepada peneliti selama menempuh studi pada Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta.
2. Bapak Prof. Dr. Bambang Sumardjoko, M.Pd selaku Direktur Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberikan kesempatan untuk menggunakan fasilitas di pascasarjana serta memberikan tanda tangan persetujuan akhir tesis ini.
3. Bapak Dr. Sudarno Shobron, M.Ag, selaku Ketua Program Studi Magister Pendidikan Agama Islam, Program Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta, yang telah mengarahkan dan menyetujui judul tesis ini..
4. Bapak Dr. Muthoifin, M. Ag, sebagai pembimbing I yang telah membimbing, memberi arahan dan masukan yang sangat berharga hingga selesainya tesis ini serta meluangkan waktu untuk melakukan bimbingan.
5. Bapak Dr. Mohamad Ali, S.Ag., M.Pd, sebagai pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan masukan yang sangat berharga hingga selesainya tesis ini.
6. Bapak M. Shodiq, S.Pd.I selaku kepala madrasah SD MIM Pilang yang telah memberikan izin untuk mengadakan penelitian.

7. Bapak Andi Prasetyo, S.Pi, S.Pd selaku kepala sekolah SD Muhammadiyah Terpadu Masaran yang telah memberikan izin untuk mengadakan penelitian.
8. Pimpinan Perpustakaan UMS Pusat dan Perpustakaan Pascasarjana yang melayani penyelesaian studi ke pustakaan dengan baik.
9. Para dosen Program Magister Pendidikan Agama Islam Sekolah Pascasarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta, yang tidak dapat disebutkan satu persatu, diucapkan terima kasih atas ilmu dan jasanya dalam bentuk bantuan dan arahan yang berharga serta dedikasi yang tinggi.
10. Seluruh staf dan karyawan Tata Usaha Universitas Muhammadiyah Surakarta, yang telah melayani dalam penyusunan tesis ini.
11. Seluruh staff akademik di MIM Pilang dan SD Muhammadiyah Terpadu Masaran yang telah meluangkan waktu untuk menjawab semua item pertanyaan yang penulis berikan.
12. Seluruh keluarga besar bapak Slamet Santosa dan bapak Jahuri terima kasih atas segala doa dan dukungannya.
13. Seluruh teman-teman seperjuangan di Magister Pendidikan Agama Islam angkatan 2018/2019 dan khususnya di kelas B (Mas Edi, Mas Sholihul, Mas Slamet, Mbak Tri, Mbak Zidni, Mbak Fatimah, Dan Mbak Olive) terima kasih atas kebersamaan, diskusi serta masukannya..
14. Serta semua pihak yang telah membantu terselesaikannya tesis ini, mohon maaf tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Hanya ucapan terimakasih yang dapat penulis sampaikan.

Penulis menyadari bahwa dalam menyusun tesis ini tentunya masih banyak kekurangan, baik dari materi dan teknik penyajiannya, hal ini karena keterbatasan kemampuan yang penulis miliki. Oleh karena itu dengan rendah hati penulis bersedia menerima kritik serta saran yang bersifat membangun demi perbaikan tesis ini.

Akhirnya penulis berharap semoga tesis ini bermanfaat bagi pembaca khususnya dan bagi pendidikan pada umumnya.

Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Surakarta, 23 Desember 2020

Penulis

MUHAMMAD NUR LATIF

**STRATEGI KEPALA SEKOLAH DALAM MENINGKATKAN  
DAYA SAING SEKOLAH ISLAM  
(STUDI KASUS DI MI MUHAMMADIYAH PILANG DAN  
SD MUHAMMADIYAH TERPADU MASARAN SRAGEN  
TAHUN AJARAN 2019/2020)**

***Muhammad Nur Latif***

Magister Pendidikan Agama Islam Sekolah Pascasarjana  
Universitas Muhammadiyah Surakarta  
E-Mail: lathief515@gmail.com

**ABSTRAK**

Budaya organisasi dalam manajemen perubahan sekolah Islam hendaknya segera di hadirkan oleh penyelenggara sekolah agar meningkatkan daya saing sekolah Islam dalam kancah pendidikan Islam, dengan begitu perlu adanya strategi khusus agar sekolah mampu berdaya saing, MI Muhammadiyah Pilang dan SD Muhammadiyah Terpadu Masaran Sragen merupakan sekolah yang sudah berdaya saing dan perlu meningkatkan daya saing tanpa henti.

Kepala sekolah dalam meningkatkan daya saing sekolah Islam menggunakan dua strategi bauran pemasaran dan membangun *Brand Image*. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui beberapa strategi, problem dan solusi dalam strategi peningkatan daya saing sekolah Islam di MI Muhammadiyah Pilang dan SD Muhammadiyah Terpadu Masaran Sragen. Penelitian ini menggunakan metode penelitian lapangan. Teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini melalui 7 elemen bauran pemasaran diantara temuannya, *Product* (produk) memiliki beberapa program unggulan dan ekstrakurikuler. *Price* (harga), penawaran fokus biaya rendah untuk MIM Pilang dan untuk SDMT Masaran fokus *Skimming Price* selaras dengan fasilitas dan kualitas. *Place* (tempat), lokasi MIM Pilang kondusif berada didesa karena fokus tahfidz target marketnya berada di desa dan SDMT strategis berada di pusat kecamatan yang kondusif yang memudahkan akses konsumen ke sekolah dari berbagai daerah, *Promotion* (promosi) MIM Pilang sosialisasi secara langsung dan SDMT Masaran aktif dengan membuat konten publikasi lewat media sosial. *People* (sumber daya manusia) MIM Pilang dan SDMT memiliki tenaga kependidikan yang mumpuni dalam bidangnya. *Physical evidence* (bukti fisik) MIM Pilang dan SDMT terus melengkapi fasilitas sarana dan prasarana. *Process* (proses), MIM Pilang dan SDMT menerapkan kurikulum pendidikan nasional dan pendidikan agama Islam. Melalui strategi *brand image* MIM Pilang dan SDMT Masaran selalu mengadakan kegiatan bersama warga dan mengadakan perbaikan kualitas terus menerus terutama prestasi siswa.

Problem dan solusi dalam peningkatan daya saing di kedua sekolah tersebut diantaranya sarana prasarana yang belum lengkap dengan solusi membuat skala prioritas untuk segera di lengkapi, masalah pendanaan dengan solusi mencari donatur tetap pengembangan dan membuat badan usaha sekolah, masalah kualitas sumber daya manusia dengan solusi mengadakan berbagai pelatihan dan arahan.

**Kata kunci:** daya saing sekolah; kepala sekolah; citra merek; bauran pemasaran

## ***ABSTRACT***

Organizational culture in the management of change in Islamic schools should be immediately presented by school administrators in order to increase the competitiveness of Islamic schools in the arena of Islamic education, thus, there needs to be a special strategy so that schools are able to be competitive, MI Muhammadiyah Pilang and SD Muhammadiyah Terpadu Masaran Sragen are schools that are already competitive and need to improve competitiveness endlessly.

Principals of schools in increasing the competitiveness of Islamic schools use two strategies, marketing mix and building a school brand image. The purpose of this research is to find out some strategies, problems, and solutions as an effort to increase the competitiveness of Islamic schools in MI Muhammadiyah Pilang and SD Muhammadiyah Terpadu Masaran Sragen. This research uses fields research methods. Data collection techniques with observation, interviews, and documentation.

The result of this research through 7 elements of the marketing mix, among the findings, *product*, has several excellent and extracurricular programs, *price*, low cost focus offering for MI Muhammadiyah Pilang and for SDMT Masaran focus on skimming prices in line with facilities and quality, *place*, the location of MI Muhammadiyah Pilang is conducive to being in the village because the focus is on tahfidz and the target market is in the village, and SDMT Masaran is strategically located in the center of a conducive sub-district and makes it easy for consumer to access school from various regions, *promotion*, MIM Pilang is directly promoting and SDMT Masaran is promoting by actively creating publication content through social media, *people*, MIM Pilang and SDMT Masaran have teaching staff who are qualified in their fields, *physical evidence*, MIM Pilang and SDMT Masaran continue to complement the facilities and infrastructure, *process*, MIM Pilang and SDMT Masaran apply the national education curriculum and Islamic religious education. Through the brand image strategy, MIM Pilang and SDMT Masaran held activities with resedents and made continuous quality improvements, especially students achievements.

Problems and solutions in increasing competitiveness in the two schools include incomplete infrastructure with solutions to make a priority scale to be completed immediately, funding problems with solutions to find permanent donors for development and making school business entities, problems with the quality of human resources with solutions conduct various trainings and briefings.

***keywords:*** competitiveness schools; Islamic schools; brand image; marketing mix

## DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL .....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	iii
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN .....	v
HALAMAN MOTTO .....	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	vii
HALAMAN PENGESAHAN.....	viii
KATA PENGANTAR .....	ix
ABSTRAK .....	xi
<i>ABSTRACT</i> .....	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xix
DAFTAR GAMBAR .....	xix
DAFTAR LAMPIRAN .....	xix
BAB I     PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah .....	11
C. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian .....	12
D. Telaah Pustaka .....	13
E. Kerangka Teoritik .....	34
F. Metode Penelitian .....	36

G. Sistematika Pembahasan .....	43
<b>BAB II STRATEGI DAYA SAING.....</b>	<b>46</b>
A. Kepala Sekolah.....	46
1. Pentingnya Strategi Kepala Sekolah dalam Peningkatan Daya Saing .....	46
2. Pengertian Kepala Sekolah/Madrasah.....	48
3. Kompetensi Kepala Sekolah/Madrasah.....	49
a. Kompetensi Kepribadian.....	50
b. Kompetensi Manajerial .....	51
c. Kompetensi Kewirausahaan .....	54
d. Kompetensi Supervisi .....	55
e. Kompetensi Sosial.....	55
B. Strategi .....	56
1. Pengertian Strategi .....	56
2. Proses dan Tahapan dalam Manajemen Strategi .....	58
a. Formulasi Strategi .....	58
b. Implementasi Strategi.....	61
c. Evaluasi Strategi.....	64
3. Strategi Bersaing Michael R. Porter.....	66
a. Keunggulan Biaya .....	66
b. Diferensiasi.....	68
c. Fokus .....	70

4. Strategi Meningkatkan Daya Saing Melalui Bauran Pemasaran.....	71
5. Strategi Meningkatkan Daya Saing Melalui Membangun <i>Brand Image</i> .....	84
C. Daya Saing Sekolah Islam .....	98
1. Pengertian Daya Saing dan Sekolah Islam.....	98
2. Konsep Daya Saing Sekolah Islam .....	101
3. Faktor yang Mempengaruhi Daya Saing Sekolah Islam	104
BAB III IMPLEMENTASI PENINGKATAN DAYA SAING.....	109
A. Profil MI Muhammadiyah Pilang .....	109
1. Gambaran Umum MIM Pilang.....	109
a. Sejarah dan Perkembangannya.....	109
b. Letak Geografis .....	112
c. Visi, Misi, Tujuan dan Moto .....	112
d. Struktur Organisasi.....	114
e. Keadaan Pegawai, Siswa dan Sarana Prasarana....	116
2. Implementasi Peningkatan Daya Saing di MIM Pilang	118
a. <i>Product</i> (Pengelolaan Produk Jasa Pendidikan)....	119
b. <i>Price</i> (Pembiayaan yang di tawarkan) .....	121
c. <i>Place</i> (Lokasi) .....	123
d. <i>Promotion</i> (Promosi).....	125
e. <i>People</i> (Sumber Daya Manusia) .....	126
f. <i>Physical Evidence</i> (Bukti Fisik).....	127



g. <i>Process</i> (Proses) .....	128
h. <i>Brand Image</i> (Citra Sekolah) .....	130
3. Problem-Problem yang dihadapi dan Solusi mengatasinya di MIM Pilang dalam Meningkatkan Daya Saing Sekolah	131
a. Problem Peningkatan Daya Saing Sekolah .....	131
b. Solusi Mengatasi Problem Peningkatan Daya Saing Sekolah .....	132
B. Profil SD Muhammadiyah Terpadu Masaran .....	134
1. Gambaran Umum SDMT Masaran .....	134
a. Sejarah dan Perkembangannya.....	134
b. Letak Geografis .....	137
c. Visi, Misi, Tujuan dan Moto .....	138
d. Struktur Organisasi.....	139
e. Keadaan Pegawai, Siswa dan Sarana Prasarana....	141
2. Implementasi Peningkatan Daya Saing di SDMT Masaran	143
a. <i>Product</i> (Pengelolaan Produk Jasa Pendidikan)....	144
b. <i>Price</i> (Pembiayaan yang di tawarkan) .....	146
c. <i>Place</i> (Lokasi) .....	148
d. <i>Promotion</i> (Promosi).....	149
e. <i>People</i> (Sumber Daya Manusia) .....	151
f. <i>Physical Evidence</i> (Bukti Fisik) .....	153
g. <i>Process</i> (Proses) .....	154
h. <i>Brand Image</i> (Citra Sekolah) .....	156

3.	Problem-Problem yang dihadapi dan Solusi mengatasinya di SDMT Masaran dalam Meningkatkan Daya Saing Sekolah	158
a.	Problem Peningkatan Daya Saing Sekolah .....	158
b.	Solusi Mengatasi Problem Peningkatan Daya Saing Sekolah .....	159
BAB IV	STRATEGI PENINGKATAN DAYA SAING SEKOLAH ...	161
A.	MI Muhammadiyah Pilang .....	161
1.	Strategi Peningkatan Daya Saing di MIM Pilang .....	161
a.	<i>Product</i> (Pengelolaan Produk Jasa Pendidikan)....	161
b.	<i>Price</i> (Pembiayaan yang di tawarkan) .....	163
c.	<i>Place</i> (Lokasi) .....	164
d.	<i>Promotion</i> (Promosi).....	165
e.	<i>People</i> (Sumber Daya Manusia) .....	166
f.	<i>Physical Evidence</i> (Bukti Fisik).....	168
g.	<i>Process</i> (Proses) .....	169
h.	<i>Brand Image</i> (Citra Sekolah) .....	171
2.	Problem-Problem yang dihadapi dan Solusi mengatasinya di MIM Pilang dalam Meningkatkan Daya Saing Sekolah	172
a.	Problem Peningkatan Daya Saing Sekolah .....	172
b.	Solusi Mengatasi Problem Peningkatan Daya Saing Sekolah .....	174
B.	SD Muhammadiyah Terpadu Masaran .....	175
1.	Strategi Peningkatan Daya Saing di SDMT Masaran ..	175

a. <i>Product</i> (Pengelolaan Produk Jasa Pendidikan)....	176
b. <i>Price</i> (Pembiayaan yang di tawarkan) .....	178
c. <i>Place</i> (Lokasi) .....	180
d. <i>Promotion</i> (Promosi).....	181
e. <i>People</i> (Sumber Daya Manusia) .....	182
f. <i>Physical Evidence</i> (Bukti Fisik).....	184
g. <i>Process</i> (Proses) .....	186
h. <i>Brand Image</i> (Citra Sekolah) .....	188
2. Problem-Problem yang dihadapi dan Solusi mengatasinya di	
SDMT Masaran dalam Meningkatkan Daya Saing Sekolah	189
A. Problem Peningkatan Daya Saing Sekolah .....	189
B. Solusi Mengatasi Problem Peningkatan Daya Saing	
Sekolah .....	191
C. Persamaan dan Perbedaan Strategi Peningkatan Daya Saing	
Sekolah Islam .....	192
BAB V    PENUTUP.....	196
A. Kesimpulan .....	196
B. Saran.....	197
C. Rekomendasi .....	198
DAFTAR PUSTAKA .....	199
LAMPIRAN.....	204

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 3.1 Daftar Pegawai MIM Pilang .....	116
Tabel 3.2 Rekapitulasi jumlah siswa MIM Pilang .....	117
Tabel 3.3 Keadaan Sarana Prasarana MIM Pilang.....	118
Tabel 3.4 Daftar Pegawai SDMT Masaran .....	141
Tabel 3.5 Rekapitulasi jumlah siswa SDMT Masaran.....	142
Tabel 3.6 Keadaan Sarana Prasarana SDMT Masaran .....	143
Tabel 4.1 Persamaan Perbedaan Strategi .....	192

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1.1 Analisis Data .....	43
Gambar 3.1 Struktur Organisasi MIM Pilang Tahun 2020 .....	115
Gambar 3.2 Struktur Organisasi SDMT Masaran Sragen tahun 2020.....	140